

1. Naslov učne enote / predmeta		<u>Lobiranje in pogajanja v EU</u>				
2. Koda enote	2-115	3. Število ECTS kreditov		5		
4. Kontaktne ure		<u>Skupaj</u>	<u>Predavanja</u>	<u>Vaje</u>	<u>Laboratorijske vaje</u>	<u>Ostale oblike</u>
		75	30	15		
5. Stopnja	podiplomski (druga)	6. Letnik	prvi / drugi	7. Semester	drugi / četrty	
8. Študijski program	Medkulturni menedžment			9. Študijska smer	Program nima smeri	
10. Tip predmeta	izbirni	11. Jezik		Slovenski, angleški		
13. Cilji / kompetence						
<p><i>Učna enota prispeva k razvoju naslednjih splošnih in predmetnospecifičnih kompetenc:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • poznavanje in razumevanje kulturnih in družbenih procesov in sposobnost njihove kompleksne analize; • sposobnost oblikovanja izvirnih idej, konceptov in rešitev določenih problemov; • strateška usmerjenost, tj. sposobnost anticipacije dogodkov, izhajajočih iz kulturne dinamike, sposobnost ponujanja rešitev za preprečevanje njihovih negativnih konsekvenc; • razvoj komunikacijskih sposobnosti in spretnosti za komuniciranje z različnimi okolji; • fleksibilnost in prilagodljivost, tj. sposobnost delovanja v večkulturnem okolju; • sposobnost navezovanja stikov v večkulturnem okolju in komuniciranja z akterji iz različnih kulturnih okolij; • sposobnost anticipacije in reševanje problemov, ki izhajajo iz medkulturnih razlik; • sposobnost razumevanja in obvladovanja medkulturnih informacij; • razumevanje odnosov med posamezniki in skupinami v različnih kulturnih okoljih; • sposobnost kulturne empatije, tj. razumevanja idej, vrednot in mišljenjskih vzorcev iz različnih kulturnih okolij. 						
14. Opis vsebine						
Vsebina:						
<ol style="list-style-type: none"> Lobiranje – splošna opredelitev <ul style="list-style-type: none"> • Pojem lobiranja - v ZDA in v Evropi, nekoč in danes • Profil in profesionalne kvalifikacije lobista • Specifične značilnosti poslovnega lobista • Pravila in kodifikacija lobizma Lobisti in priprava ter sprejemanje odločitev v EU <ul style="list-style-type: none"> • Vloga lobistov v sistemu odločanja v organih EU • Tipologija lobističnih organizacij v Bruslju • 7 "zlatih pravil" lobistov v Bruslju • Lobisti: povezovalci, posredniki in predlagatelji kompromisov; Komitologija <ul style="list-style-type: none"> • Odbori, strokovne komisije in druga telesa vključena v vse faze priprave, sprejemanja in nadzora izvajanja odločitev organov EU • Modus operandi EU komitologije in možnosti za lobiste; Morfologija lobističnih organizacij v Bruslju <ul style="list-style-type: none"> • Vrste lobističnih organizacij v Bruslju • Značilnosti lobistov (tipologija) • Spremembe in trendi na lobistični sceni v Bruslju. Evropska multikultura, pogajanja in lobiranje <ul style="list-style-type: none"> • Kulturno-civilizacijski arhetipi in njihov pomen za pogajanja in lobiranje (germanski, 						

- romanski, slovanski, ameriški, arabski, azijski)
- Kako uporabiti kulturne posebnosti partnerjev kot instrument uspešnih pogajanj in lobiranja.

6. Pogajalske tehnike evropskih lobistov
 - Priprava pogajalske strategije
 - Tipologija pogajalskih scenarijev
 - Pogajalska psihologija
 - 10 stopenj pogajalskega procesa (po P.Forsyth-u)
7. Ključne prvine pogajalskega procesa
 - Predstavitev ciljev
 - Utemeljitev spornih/problematicnih zahtev
 - Ocena partnerskih pozicij
 - Zaostritve, zastoji in prekinitve pogajanj
 - Kompromisne ponudbe in taktični umiki
 - Sprejem pravih in navideznih koncesij
 - Oblikovanje zdravega kompromisa

15. Temeljna literatura

- S.Cohen "Negotiating Skills for Managers" McGraw Hill, New York, 2002
- D.Gueguen "Poslovni vodnik po evropskih institucijah – Praktični vodnik po labirintu EU institucij", GZS, Ljubljana, 2003
- A.Špik, B.Cizelj "Vodnik po izbranih informacijskih virih EU", SBRA, Bruselj, 2002
- The EU Committee "Business Guide to EU Initiatives", 2005, Bruselj
- Y.Richmond "From *Da* to *Yes* – Understanding the East Europeans" Intercultural Press, 1995.

16. Predvideni študijski dosežki:

Študent/študentka:

- Pozna pojem lobiranja in njegove cilje, instrumente, tipologijo, pravila, kodifikacijo, dejavnost, poklic in sodobno poslovno lobiranje)
- Pozna procese lobiranja v kontekstu delovanja ključnih institucij EU;
- Pozna procese oblikovanja odločitev in koordinacijo interesov med državami članicami – od nosilcev interesov v državah do evropskega sveta;
- Spozna multikulturno lobistično okolje v Bruslju ter pogajalske tehnike in metode evropskih lobistov;
- V povezavi z namišljenim ali konkretnim problemom zna določiti ključne točke za lobiranje in oblikovati lobistični načrt

17. Metode poučevanja in učenja

- *Predavanja* z aktivno udeležbo študentov (razlaga, diskusija, vprašanja, primeri, reševanje problemov);
- *Seminarske vaje* (refleksija izkušenj, projektno delo, timsko delo, metode kritičnega mišljenja, diskusija, sporočanje povratne informacije, socialne igre);
- *Ekperimentalne vaje*, ki temeljijo na izkušnjskem, sodelovalnem in problemskem učenju (samostojno učenje, diskusija, razlaga, opazovanje, timsko delo, študija primera, metode kritičnega branja in pisanja, igra vlog, sodelovalno učenje, portfolijo, evalvacija, samoocenjevanje);
- Individualne in skupinske *konsultacije* (diskusija, dodatna razlaga, obravnava specifičnih vprašanj);
- *Oblikovanje portfolija in samostojen študij* (motiviranje, usmerjanje, samoopazovanje, samouravnavanje, refleksija, samoocenjevanje).

18. Pogoji za vključitev v delo oziroma za opravljanje študijskih obveznosti

Pogoj za vključitev v delo je vpis v odgovarjajoči letnik študija.

Študent/študentka mora pred pristopom k izpitu pripraviti in zagovarjati projektno seminarsko nalogo .

19. Načini ocenjevanja in ocenjevalna lestvica

- Pisni/ustni izpit - 50% ocene.
- Empirična seminarska naloga s poročili seminarskega dela in eksperimentalnih vaj ter predstavitev naloge 50% .

Ocenjevalna lestvica – skladno s Pravilnikom o preverjanju in ocenjevanju znanja.

20. Metode evalvacije kakovosti

- Samoevalvacija ob zaključku predavanj in vaj.
- Vsakoletna evalvacija v okviru fakultetnega sistema zagotavljanja kakovosti

21. Oblikovalec učnega načrta:

Ključne reference oblikovalca:

Boris Cizelj (2005): »Interest representation, networking and lobbying for R&D interests in Brussels«. V: Edvard Kobal in Slavo Radosevic (ured.): Modernisation of science policy and management approaches in Central and South East Europe. Amsterdam; Oxford: IOS Press.

Boris Cizelj in Guy Vanhaeverbeke (2000): *Candidate country interest representation in Brussels*. Brussels: Slovenian Business and Research Association.

Peter Ješovnik, Andrej Špik, Boris Cizelj (2002): *Poslovni vodnik po informacijskih virih Evropske unije: kje najti informacije o Evropski uniji*. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije; Bruselj: Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje, 2002